

Für unser Büro in Berlin-Mitte suchen wir ab sofort einen

Manager Strategisches Marketing und Partnerakquise (m/w/d)

in Teil- oder Vollzeit.

Die Digitalisierung ist aus Ihrer Sicht eine vielschichtige Aufgabe, an deren Gestaltung sie aktiv mitarbeiten: Ihr Ziel ist es, uns passgenau mit den Partnern zusammenzubringen, mit denen wir Projekte der digitalen Transformation gemeinsam umsetzen können. Dafür setzen Sie Ihr Vertriebstalent ein: Sie helfen uns, unsere Position am Markt zu stärken und auszubauen, indem Sie neue Kunden gewinnen und mit bestehenden Kunden neue Projekte generieren. Dabei fällt es Ihnen leicht, die komplexen Zusammenhänge der aktuellen Veränderungen, die durch die Digitalisierung angestoßen werden, zu erkennen und als Kernbotschaften zu vermitteln. Ihre Fähigkeit, auf Menschen zuzugehen, setzen Sie mit Leidenschaft in der Akquise ein.

Aufgabenprofil

- Strategische Entwicklung und Management des Marketings, insbesondere von Vertrieb und Akquise
- Erstellen von Marktanalysen, Ermitteln und Bedienen von Vertriebswegen
- Entwickeln und Umsetzen von Akquisemaßnahmen
- Aufbau und strategische Entwicklung von Kooperationen, Vertiefung der Zusammenarbeit mit Netzwerkpartnern; Akquise neuer Partnerschaften
- Recherche und Analyse aktueller Ausschreibungen und Förderrichtlinien
- Konzeption und Ausarbeiten von Projektanträgen und Angeboten sowie Schreiben von Projektskizzen

Anforderungsprofil

- Studium oder vergleichbare Qualifikation
- Ausgeprägte Kommunikationskompetenz, sehr gutes Gespür für Menschen und Situationen, Talent für Beziehungs-, Netzwerk- und Empfehlungsmanagement
- Kompetentes Auftreten in der Öffentlichkeit, gutes politisch-taktisches Gespür
- Ausgeprägte Eigeninitiative und Selbständigkeit, hohe Teamfähigkeit, gründliche, präzise und professionelle Arbeitsweise in einem hochdynamischen Umfeld
- Absolute Zuverlässigkeit, Diskretion und Loyalität als Grundvoraussetzungen

- Gute Kenntnisse im Themenbereich Digitalisierung, Interesse an aktuellen Entwicklungen in dem Feld sowohl aus technischer Sicht als auch aus gesellschaftspolitischer Perspektive
- Sehr guter Überblick über die deutsche und europäische Förderlandschaft
- Sehr gute Fremdsprachenkenntnisse in Englisch sowie gern auch in weiteren Sprachen
- Sicherer Umgang mit den gängigen Office-Anwendungen und CRM-Software
- Bereitschaft zu regelmäßigen Reisen und zur Teilnahme an externen Veranstaltungen wie Tagungen und Messen

Jobprofil

- Zusammenarbeit mit einem großartigen Team in einem dynamischen Arbeitsumfeld an hochaktuellen Themen
- Mitgestalten der Zukunft in einem großen Netzwerk aus Organisationen der Zivilgesellschaft, Wirtschaft und Politik
- Spielräume für eigene Ideen, schnelle Entscheidungen und persönliche Weiterentwicklung aufgrund flacher Hierarchien
- Ausbauen der eigenen Expertise und Repräsentation in der Öffentlichkeit
- Unbefristete Anstellung, Vereinbarkeit von Familie und Beruf und flexibles Arbeiten
- Arbeitsplatz in Berlin-Mitte, kostenfreie Getränke, regelmäßige Teamevents

iRights.Lab

Das iRights.Lab ist ein unabhängiger Think Tank zur Entwicklung von Strategien und praktischen Lösungen, um die Veränderungen in der digitalen Welt vorteilhaft zu gestalten. Wir unterstützen öffentliche Einrichtungen, Stiftungen, Unternehmen, Wissenschaft und Politik dabei, die Herausforderungen der Digitalisierung zu meistern und die vielschichtigen Potenziale effektiv und positiv zu nutzen. Dazu verknüpfen wir rechtliche, technische, ökonomische und gesellschaftspolitische Expertise.

Bewerbung und Kontakt

Bewerbungsschluss ist der 8. April 2019. Bitte senden Sie Ihre Bewerbungsunterlagen ausschließlich in elektronischer Form und in einem PDF-Dokument per E-Mail an Frau Julia Schrader, bewerbung@irights-lab.de. Sie steht Ihnen auch bei Rückfragen zur Verfügung.